DIAMOND
HOUSE

LE ONE-TO-ONE
Ton rendez-vous gagnant

Savoir mener un rendez-vous simple, pro et efficace pour transformer un prospect en partenaire ou client.



L’état d’esprit à adopter

Avant chaque rendez-vous, connecte toi à cet état d’esprit

Tu es convaincu(e) → tu dégages de l’assurance

Ton rôle = rendre service, pas supplier

La qualité vaut mieux que la quantité,
un bon rendez-vous peut suffire

Ce n’est pas toi qui as besoin → ce sont les gens qui ont besoin de l’opportunité

DIAMOND
HOUSE

DIAMOND HOUSE

Les étapes du One-to-One

Comment réaliser votre rendez-vous zoom ou physique

1. **Accueil & remerciement**
   Valorisation du prospect et de son ouverture d'esprit

2. **Poser le cadre du rendez-vous**
   Justifier le partage de la vidéo en fonction de votre situation

3. **Lancer la vidéo de présentation**

4. **Closing* & réponse aux éventuelles questions**

5. **Proposer l'inscription & démarrage rapide**
   Après l'inscription, utiliser le module de démarrage rapide

La vidéo de présentation

ton allié duplicable



Pourquoi la vidéo

- Elle explique mieux que toi (structurée, validée, professionnelle).
- Elle enlève la pression : tu n'as pas besoin d'être un "expert".
- Elle garantit que le message est identique pour tout le monde → clé de la duplication.

Comment l'introduire ?

- Valorise ton invité :
"Merci d'être là, je vais te montrer une courte vidéo qui présente bien le projet. Ce sera clair, simple et précis."
- Cadre : "Ça dure 12 minutes, après on prend le temps d'échanger tranquillement"

Pendant la vidéo

- Ne parle pas, laisse ton invité découvrir.
- Observe ses réactions → note ce qui attire son attention (voyage, business, lifestyle...).
- Crée une atmosphère tranquille, sans interruptions.
- Évite d'etre occupé à autre chose, donne l'exemple, regarde la vidéo.

La vidéo de présentation

ton allié duplicable

Après la vidéo

C'est le moment du **Closing**

1. **Recap des infos principales avec nos mots**

Debriefer des 2 points principaux
1. Le voyage: les voyages à la carte, les voyages organisés, (Life experience)
2. La boutique en ligne: un Lifestyle Mall avec des articles à petit prix pour se faire plaisir ou faire plaisir à ses proches

2. **Diriger vers l'objectif MLM**

Et si je t'en parle, ce n'est pas seulement pour profiter de voyages, mais surtout pour que tu profite du 3e point principal:
3. L'opportunité Business: une vraie opportunité business derrière que je souhaite développer avec toi parce que … (s'adapter au prospect)

3. **Pourquoi on doit le faire ensemble**

Valoriser le profil et les compétences du prospect et les avantages et la vision de ce qu'on peut avoir avec ce business ensemble.

4. **Je veux le faire avec toi**

Formuler la proposition de partenariat "je te propose qu'on t'inscrive dès maintenant pour que tu profites de tout ça dès aujourd'hui.

DIAMOND HOUSE

Les 3 réponses possibles
après le closing



Oui
Inscription immédiate, démarrage rapide



Des questions
Réponds calmement, reviens à l'essentiel



Non
Pas grave, garde une relation, la graine est plantée.

DIAMOND HOUSE

Les erreurs de débutant à éviter



- Parler plus que ton prospect
- Faire une présentation “à ta sauce” sans la vidéo
- Noircir le tableau avec trop de détails
- Ne pas oser proposer l’inscription à la fin

DIAMOND HOUSE



Les tips du Leader

Rodrigue Nepotel - First Million Earner

- Sois naturel, ton énergie compte plus que tes mots
- Mets en avant la vision plus que les détails techniques
- Adapte ton langage → voyage pour certains, business pour d'autres
- Toujours avoir tes outils prêts (vidéo, lien d'inscription, module de démarrage...)

DIAMOND
HOUSE

Challenge pratique

Planifie et réalise tes 3 premiers One-to-One

ACCOMPAGNÉ DE TA UPLINE

Un rendez-vous, une opportunité de changer une vie!

DIAMOND HOUSE